

**TINJAUAN YURIDIS TENTANG
PELAKSANAAN PERJANJIANWARALABA
(Studi Pada Usaha Waralaba Lokal Di Surakarta)**



NASKAH PUBLIKASI

Disusun Dan Diajukan Untuk Melengkapi Syarat-Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum Pada Fakultas Hukum
Universitas Muhammadiyah Surakarta

OLEH

TRI QIBTIYYA RANI

C 100090155

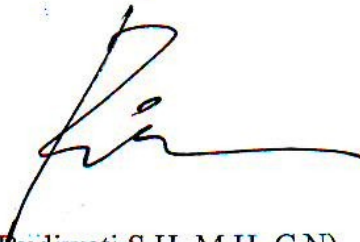
**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2013

HALAMAN PERSETUJUAN

Naskah publikasi ini telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Skripsi Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pembimbing I



(Septarina Budiwati S.H, M.H, C.N)

Pembimbing II

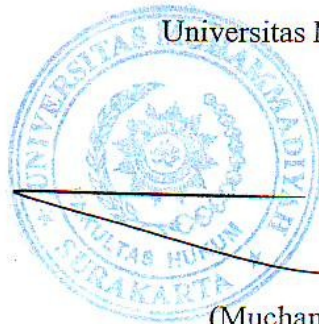


(Moh.Sandjojo S.H., M.Hum)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum

Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Muchamad Iksan, S.H., M.H)

ABSTRAK

Pengembangan usaha bisnis khususnya yang menyangkut dengan perluasan areal usaha, penyebaran produk maupun marketing dapat juga diwujudkan lewat pemberlakuan kontrak *franchise* (waralaba). Waralaba merupakan pengembangan usaha yang diminati oleh pengusaha karena banyak keuntungan yang diperoleh oleh penerima waralaba. Usaha waralaba dimulai dengan adanya perjanjian antara pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Perjanjian ini akan menjadi pegangan bagi kedua belah pihak karena memuat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi tanpa adanya perjanjian, sebuah waralaba tidak bisa dilakukan.

Penelitian ini didasarkan pada penelitian hukum yang dilakukan dengan pendekatan normatif doctrinal dengan kualitatif yakni suatu penelitian yang didasarkan pada suatu ketentuan hukum (peraturan yang berlaku) dengan fenomena atau kenyataan yang terjadi di lapangan serta dalam prakteknya sesuai dengan yang terjadi yang sebenarnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari bentuk dan isinya perjanjian waralaba usaha “Gule Keapala Ikan Mas Agus” telah memenuhi sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Jika dalam pelaksanaannya dari bentuk dan isi perjanjian “Gule Kepala Ikan Mas Agus” peneliti menemukan permasalahan. Permasalahan tersebut dari salah satu pasal dalam surat perjanjiannya tidak dipenuhi oleh pihak kedua, dikatakan pihak kedua terjadi pelanggaran. Akan tetapi dalam permasalahan ini, pihak pertama belum dapat melakukan tindak lanjut atas pelanggaran tersebut. Hal demikian ini apabila dari pihak pertama tidak tegas menangani pelanggaran, maka pihak kedua beranggapan mudah tentang surat perjanjian yang telah dibuat bersama.

Kata kunci : waralaba, perjanjian

ABSTRACT

Development of a commercial business, especially the ones related to business area expansion, product spreading and marketing can be realized by using *franchise* contract. The franchise is a business development method for which many business persons prefer it because many benefits may be received by a franchisee. A franchising business starts with an agreement between franchiser and franchisee. The agreement is guidance for both parties because it contains rights and obligations that must be met. Without the agreement, a franchise business cannot be conducted.

The research use a legal research as a base by using a qualitative, normative-dochtrinal approach, namely, a research that is based on a legal stipulation (prevailing rules) with phenomenon or fact occurring in field and its actual practice.

Results of the research indicates that form and content of franchise agreement of ‘Gule Kepala Ikan Mas Agus’ meet Governmental Rule 42 of 2007 about franchise. Researcher found a problem with form and content of the franchise agreement. The problem is found in one of its articles saying that if 2nd party does not obey the agreement, then the relevant party will be considered as breaking the rule, but the article was not stating about what action 1st party can take if such violation occurring. It indicates that the 1st party does not examine the agreement carefully, and then the 2nd party may underestimate the agreement.

Key words: franchise, agreement

PENDAHULUAN

Pada era modern ini, manusia selalu ingin tercukupi semua kebutuhannya, namun pada kenyataannya untuk mencukupi kebutuhan hidup itu tidaklah mudah. Salah satu alternatif yang diambil guna mencukupi kebutuhan hidup masyarakat adalah melalui jalur wirausaha. Kemampuan teknologi dan pengetahuan yang unik, dan biasanya sedikit lebih maju dan inovatif, pengusaha dapat dengan mudah menawarkan kelebihan kemampuannya tersebut kepada pihak lain untuk menjalankan usahanya.

Namun bukan hal itu yang menjadi sorotan, menurut keagenan potensi mitra usaha yang diberikan lisensi merupakan kunci utama keberhasilan suatu bentuk lisensi. Lisensi merupakan suatu bentuk pemberian hak, yang sementara dapat bersifat eksklusif maupun bersifat non-eksklusif. Pemberian hak ini kemudian dirasakan tidak cukup, jika pemberi lisensi bermaksud untuk melakukan penyeragaman total, yang tidak hanya dalam bentuk hak, tetapi juga kewajiban-kewajiban untuk mematuhi dan menjalankan segala dan setiap perintah yang dikeluarkan, termasuk sistem pelaksanaan operasional kegiatan yang diberikan lisensi tersebut. Dari keterangan tersebut, dapat dikatakan bahwa salah satu dari pemberian lisensi pada dasarnya ialah waralaba (*franchise*).

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/M-Da/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, pengertian waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.

Pengembangan usaha bisnis khususnya yang menyangkut dengan perluasan areal usaha, penyebaran produk maupun marketing dapat juga diwujudkan lewat pemberlakuan kontrak *franchise*, terhadapnya banyak

mengandung unsur-unsur perjanjian lisensi, disamping itu juga terhadapnya banyak pengandung unsur-unsur distribusi, selebihnya adalah kombinasi antara perjanjian kerja, keagenan dan jual-beli.¹

Waralaba merupakan pengembangan usaha yang diminati oleh pengusaha karena banyak keuntungan yang diperoleh oleh penerima waralaba. Penerima waralaba diberikan hak untuk memanfaatkan hak atas kekayaan intelektual dan sistem operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik bentuk dalam penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang. Pemberi waralaba seharusnya juga memberi imbalan *royalty* atas penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba.²

Dalam perjanjian waralaba adalah pewaralaba dan terwaralaba. Individu atau perusahaan bisnis yang membeli waralaba disebut dengan terwaralaba (*franchisee*) seorang pemilik bisnis kecil yang membuat kontrak untuk menjual barang atau jasa dari pemasok (*franchisor*) dengan pembayaran tertentu (biasanya iuran tetap ditambah *royalty* yang dinyatakan sebagai presentase tertentu dari penjualan terwaralaba). Pewaralaba biasanya menyediakan cetak biru bangunan, bantuan pemilihan tempat, sistem manajerial dan akuntansi, serta layanan lainnya guna membantu terwaralaba.

Usaha waralaba dimulai dengan adanya perjanjian antara pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Perjanjian ini akan menjadi pegangan bagi kedua belah pihak karena memuat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi tanpa adanya perjanjian, sebuah waralaba tidak bisa dilakukan.³ Perjanjian *franchise* (waralaba) adalah sebuah sarana yang menentukan kelanjutan bisnis *franchise* yang telah disepakati. Perjanjian *franchise* ini biasanya berlaku untuk menjalankan bisnis atau usaha *franchise* selama kurang lebih 5 tahun.⁴

¹Munir Fuady, 1999, *Hukum Kontrak, dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, Hal. 174.

²<http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/12308246254.pdf> diunduh tgl 1 okt 2012, 11:00

³ Eka An Aqimuddin, 2010, *Solusi Bila Terjerat Kasus Bisnis*, Jakarta: Raih Asa Sukses, Hal. 34.

⁴ Dewi Hartanti, 2009, *Modal Franchise*, Yogyakarta: Penerbit Indonesia Cerdas, Hal. 52.

Waralaba dapat dibagi menjadi dua yaitu, Waralaba luar negeri, cenderung lebih disukai karena sistemnya lebih jelas, merek sudah diterima diberbagai dunia, dan dirasakan lebih bergengsi. Waralaba dalam negeri, juga menjadi salah satu pilihan investasi untuk orang-orang yang ingin cepat menjadi pengusaha tetapi tidak memiliki pengetahuan cukup piranti awal dan kelanjutan usaha ini yang disediakan oleh pemilik waralaba.

Dalam penelitian ini, peneliti lebih menekankan untuk mengkaji perjanjian waralaba khususnya usaha waralaba lokal di Surakarta tepatnya di “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”. Usaha waralaba ini berkembang di bidang makanan. Restoran ini berpusat di Jl. Honggowongso No.120 Kawatan Surakarta yang memiliki beberapa cabang, antara lain Jl. Adi Sucipto No.88 Jajar Surakarta, Jl. Slamet Riyadi No.105 Sukoharjo dan masih ada beberapa cabang lagi di Jawa Tengah, Jawa Timur, Jawa Barat dan Jakarta.

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut: 1) Bagaimana bentuk dari isi perjanjian waralaba di “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”? 2) Bagaimanakah pelaksanaan dari perjanjian waralaba di “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”? dan Permasalahan-permasalahan atau problematika apa saja yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”?

Sedangkan penelitian ini mempunyai dua tujuan, yaitu: 1) Untuk memahami dalam bentuk perjanjian waralaba yang ada pada setiap usaha waralaba, 2) Untuk mengkaji dan memahami dalam pelaksanaan perjanjian waralaba yang telah ditetapkan oleh usaha waralaba, dan 3) Agar mengerti dan menemukan solusi dalam permasalahan pelaksanaan perjanjian waralaba pada usaha waralaba.

Dari penelitian yang penulis lakukan ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan sebagai tambahan khasanah dalam ilmu pengetahuan tentang hukum, khususnya dalam proses perjanjian waralaba yang ada di Indonesia.

- b. Memberikan sumbangan pemikiran dan suatu gambaran terhadap perjanjian waralaba.
2. Manfaat Praktis
 - a. Sebagai pengetahuan di bidang hukum mengenai berbagai jenis hubungan hukum maupun klausula yang dapat dipilih untuk melaksanakan perikatan waralaba ini.
 - b. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pelaku bisnis usaha waralaba dalam menjalankan bisnis usaha yang telah dipilih agar memiliki pertimbangan usaha.

Metode Penelitian

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan normatif doktrinal yakni suatu penelitian yang didasarkan pada suatu ketentuan hukum (peraturan yang berlaku) dengan fenomena atau kenyataan yang terjadi di lapangan serta dalam prakteknya sesuai dengan yang terjadi yang sebenarnya.⁵

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penulisan ini adalah penelitian deskriptif, dimana dimaksudkan untuk memberikan data yang seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala-gejala lainnya. Berkaitan dengan jenis penelitian digunakan, maka peneliti memberikan gambaran dan akan memaparkan segala sesuatu yang nyata berhubungan dengan tinjauan yuridis terhadap pelaksanaan Peraturan Pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba.

3. Lokasi Penelitian

Untuk mempermudah pengumpulan data yang sesuai dengan permasalahan yang penulis teliti, maka penulis melakukan penelitian di “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”.

4. Sumber data

Sumber data primer yaitu yaitu buku-buku atau dokumentasi yang diperoleh penelitian di lapangan, walaupun sifatnya merupakan data

⁵Hadari Nawawi, 1991, *Metedologi Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: UGM Press, Hal. 11.

sekunder.⁶ Dan sumber data sekunder antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan, buku harian, dan seterusnya.⁷

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data antara lain wawancara, studi kepustakaan (*library research*),

6. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif. Metode analisis kualitatif, yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁸

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Perjanjian

Perjanjian menurut pasal 1313 KUH Perdata adalah “*Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya.*” Pengertian perjanjian ini mengandung unsur: perbuatan, satu orang atau lebih terhadap satu orang lain atau lebih, dan mengikatkan dirinya.

Asas-asas dalam Hukum Perjanjian

1. Azas Kebebasan Berkontrak.
2. Azas Konsensualitas
3. Azas Itikad Baik
4. Azas Kepastian Hukum
5. Azas Kepribadian

Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat sebuah perjanjian dinyatakan sah, diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu: sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, mengenai suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal.

⁶Hilman Hadikusuma, 1995, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, Bandung:Mandar Maju, Hal. 65.

⁷Soerjono Soekanto, 1986, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, Hal. 12.

⁸Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, 2007, *Penelitian Hukum Normatif – Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta:PT.RajaGrafindo Persada, Hal. 33.

Subyek dan Obyek Perjanjian

Subyek perjanjian adalah para pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian. Subyek hukum dalam tiap-tiap perjanjian itu ada dua macam Subyek, yaitu: 1) Seorang manusia atau badan hukum yang mendapat beban kewajiban untuk sesuatu yang juga disebut pihak berwajib atau debitur.⁹, 2) Seorang manusia atau badan hukum yang mendapat hak atas pelaksanaan kewajiban itu, juga disebut dengan pihak berhak atau kreditur.

Sedangkan objek perjanjian dalam hubungan hukum perihak perjanjian adalah hal yang diwajibkan kepada pihak yang berwajib (penerima waralaba) dan hal yang terhadap pihak yang berhak (Pemberi waralaba) mempunyai hak. Sehingga intisari obyek perjanjian adalah prestasi.

Saat Lahirnya Perjanjian

Adanya perjanjian hanya dapat timbul dengan kerja sama dari dua orang atau lebih perjanjian dibangun oleh perbuatan dari beberapa orang. Karena perjanjian digolongkan sebagai hukum berganda. Berdasar kesepakatan pula, bahwa perjanjian itu dimungkinkan tidak hanya mengikat diri dari orang yang melakukan perjanjian saja tetapi juga mengikat orang lain atau pihak ketiga, perjanjian garansi termasuk perjanjian yang mengikat pihak ketiga.

Dalam perjanjian yang terpenting bukan lagi kehendak, tetapi apa yang dinyatakan seseorang, sebab pernyataan inilah yang dapat dipakai sebagai pegangan untuk orang lain. Jadi, apabila ada terjadi sesuatu perselisihan antara apa yang akan dikehendaki dan apa yang dinyatakan oleh sesuatu pihak, maka pernyataan itulah yang menentukan. Sepakat yang diperlukan untuk melahirkan suatu perjanjian dianggap telah dicapai, apabila pernyataan yang dikeluarkan oleh suatu pihak diterima oleh pihak lain. Dalam menerima atau menangkap suatu pernyataan diperlukan suatu pengetahuan tentang istilah-istilah yang lazim dipakai suatu kalangan, disuatu tempat dan pada waktu tertentu.

Berakhirnya Perjanjian

Sebab hapusnya perikatan adalah sebagaimana disebutkan di dalam ketentuan pasal 1381 KUH Perdata yang berbunyi: “Perikatan-perikatan hapus:

⁹ Wirjoano Prodjodikoro, 1981, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Bandung: Sumur, Hal. 16.

karena pembayaran; karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan; karena pembaharuan uang; karena perjumpaan utang atau kompensasi; karena pencampuran utang; karena pembebasan utangnya; karena musnahnya yang terutang; karena kebatalan atau pembatalan; karena berlakunya suatu syarat batal, yang diatur dalam bab ke satu buku ini; karena lewatnya waktu, hal mana akan diatur dalam suatu bab tersendiri”. Kesepuluh cara berakhirnya perikatan tersebut tidak disebutkan, mana perikatan yang berakhir karena perjanjian dan undang-undang. Sebab untuk mengklafikasinya diperlukan sebuah perngkajian yang teliti dan saksama antara lain : pembayaran, penawaran pembayaran tunai diikuti oleh penyimpanan atau penitipan (konsignasi), pembaharuan utang (novasi), perjumpaan utang (kompensasi), percampuran utang, pembebasan utang, musnahnya barang yang terutang, batal atau pembatalan, berlakunya suatu syarat batal, lewat waktu,

Tinjauan Umum Tentang Perjanjian Waralaba

Pengertian Waralaba

Menurut Abdurrahman, waralaba adalah suatu persetujuan atau perjanjian antara leveransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberi kepada yang tersebut terakhir itu suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.¹⁰

Waralaba (*franchising*) adalah bentuk perkembangan lisensi dengan cepat dimana pemiliknya menyediakan paket standar dari produk, sistem dan layanan manajemen, dan pembelinya menyediakan pengetahuan pasar, modal dan keterlibatan personal dalam manajemen.¹¹

Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (pemberi waralaba) memberi hak pada pihak independen atau penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

¹⁰Munir Fuady, 1999, *Hukum Kontrak*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, Hal. 174.

¹¹Philip R. Cateora dan John L.Graham, 2007, *Pemasaran Internasional*, Bandung: Salemba Empat, Hal. 21.

Jenis Waralaba dalam Bisnis

1. *ProductFranchise*

Franchisor menghasilkan/memproduksi suatu produk/jasa yang dipasarkan oleh *franchisee*.

2. *Business OpportunityVentures*

Franchisee mendistribusikan produk/jasa yang dihasilkan *franchisor*.

3. *Business Format Franchising*

Franchisee diberi lisensi untuk memasarkan produk/jasa milik *franchisor* sesuai dengan produk/jasa milik *franchisor* sesuai dengan sistem yang ditetapkan dan menggunakan merek dagang/nama perusahaan *franchisor*

Dasar Hukum Perjanjian Waralaba

1. Kitab Undang-undang Hukum Perdata
2. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (*Franchise*)
3. Peraturan Menteri Perdagangan RI No.31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Ruang Lingkup Perjanjian Waralaba

Dilihat dari ruang lingkup dan konsepnya, sebenarnya kontrak *franchise* berada di antara kontrak lisensi dan distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang hak milik intelektual atau *know-how* lainnya kepada pihak lain untuk menggunakan merek ataupun prosedur tertentu merupakan unsur perjanjian lisensi.

Bentuk Perjanjian Waralaba

Dapat dikemukakan bahwa beberapa unsur penting pada prinsipnya sesuai dengan kehendak hukum kontrak di Indonesia. Unsur-unsur tersebut: (a) Adanya suatu kontrak, (b) Adanya hak dan kewajiban dari *franchisor* kepada *franchisee* secara timbal balik, (c) Adanya batas waktu dan tempat tertentu, (d) Adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari *franchisee* kepada *franchisor*, (e) Berakhirnya ataupun pembaruan kontrak, dan (f) Penyelesaian sengketa.

Subyek dan Obyek Waralaba

Selanjutnya yang menjadi subjek hukum dalam perjanjian *franchise*, yaitu *franchisor*/pemberi waralaba, adalah orang perseorangan atau badan usahayang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang

dimilikinya kepada penerima waralaba. Dari ketentuan pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dapat diketahui bahwa obyek waralaba adalah hak khusus terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha, yaitu suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah dibandingkan usaha lain yang sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas tersebut.

Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba

Dalam perjanjian waralaba, bagi pemberi waralaba mempunyai kewajiban untuk memberikan informasi yang berhubungan dengan Hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usahanya misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut. Penerima waralaba juga mempunyai kewajiban untuk memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

Pemberi waralaba memiliki hak untuk melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba, memperoleh laporan secara berkala atas pelaksanaan kegiatan usah penerima waralaba. Sedangkan kewajiban kepada penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas kekayaan intelektual dari penemu, ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.

Jangka Waktu Perjanjian Waralaba

Perjanjian *franchisee* dibuat untuk jangka waktu tertentu. Pada umumnya untuk jangka waktu 5, 10, atau 15 tahun dengan tiap-tiap lima tahun opsi perpanjangan. Bagi pihak *franchisor* cenderung menyukai jangka waktu pendek.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”

Gule Kepala Ikan, merupakan sebuah usaha rumah makan yang lahir di kota Solo. Perintisnya Ir. Agus Harwanto, MM seorang Sarjana lulusan ITB didampingi

isterinya Dra. Liesmianingsih, perpaduan antara profesionalisme, hobi dan kreatifitas maka lahirlah restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus ini dari tangan mereka berdua. Lahirnya restoran ini pada tanggal 1 Januari 2010. Pengalaman dalam mengelola bisnis makanan dan minuman tidak perlu diragukan lagi, karena mereka telah lama menekuni bisnis katering dan rumah makan.¹²

Bentuk dan Isi Perjanjian Waralaba dalam Usaha Waralaba “Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”

Berdasarkan hasil penelitian tentang bentuk dan isi perjanjian waralaba di Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus”. penulis dapat menganalisis surat perjanjian tersebut. Dalam bentuk perjanjian waralaba berbentuk tertulis dan sesuai dengan bentuk perjanjian baku yang mana suatu perjanjian itu dibentuk kehendak pihak pertama. pihak kedua hanya bersifat menerima atau menolaknya, apabila menerima dengan surat perjanjian yang dibuat sesuai dengan kehendak pihak pertama maka terjadinya kesepakatan dalam perjanjian itu, dan para pihak bertanda tangan di surat perjanjian itu.

Dari bentuk surat perjanjian ini ada berbeda. Di Restoran Gule Kepala Ikan Mas Agus ini menyebutkan surat perjanjian kerjasama kemitraan. Jika dilihat dari isi surat perjanjiannya, tetap berlandaskan sistem waralaba. Ada perbedaan dari waralaba dengan kemitraan.

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba, perjanjian waralaba memuat klausa paling sedikitnya ada beberapa hal, jika disesuaikan dengan Surat perjanjian ‘Gule Kepala Ikan Mas agus ialah sebagai berikut: 1) nama dan alamat para pihak, 2) jenis hak kekayaan intelektual, 3) kegiatan usaha, 4) Hak dan Kewajiban Para Pihak.

Pelaksanaan Perjanjian Waralaba dalam Usaha Waralaba Restoran “Gule Kepala Ikan Mas Agus”

Pelaksanaan kerjasama menurut dari bentuk perjanjian waralaba “Gule Kepala Ikan Mas Agus” pihak pertama memberikan hak eksklusif kepada pihak kedua. Artinya pihak kedua berhak menggunakan merek dagang restoran “Gule Kepala Ikan Mas Agus”. Berikut juga dari sistem-sistem yang dimiliki oleh pihak

¹²Liesmianingsih (*Owner*), Surakarta, Selasa 29 Januari 2013 pukul 09.45.

pertama diberikan juga kepada pihak kedua dengan cara yang benar, tertib dan rapi. Modal keseluruhan tetap pada pihak kedua. Untuk sistem kerjama yang seharusnya hanya ada satu pembeli kemitraan saja, biasanya hanya nama satu orang saja. Akan tetapi ternyata ada beberapa orang yang memiliki usaha waralaba ini. Pihak kedua berhak untuk membuka cabang lagi, lokasi dan modal tetap dari pihak kedua, pihak pertama hanya merekomendasikan saja. Pihak kedua membayar fee kemitraan, bisa disebut harga jual beli usaha waralaba.

Dalam pelaksanaan perjanjian ini telah juga diatur dalam pasal 3 surat perjanjian ini. Untuk penempatan lokasi tetap pada pihak kedua, pihak pertama hanya memberikan saran untuk menata ruangan tersebut. Dan pihak pertama tetap melihat daerah tersebut yang akan dibuat cabangnya sekiranya selama satu bulan sebelum cabang tersebut diterbitkan. Dan dalam pelaksanaan perjanjian ini pihak kedua diwajibkan untuk menyisihkan sebagian keuntungan kepada yang berhak. Yang dimaksudkan disini bisa dimanfaatkan kepada fakir miskin, anak yatim, dan posyandu di sekitar restoran berdasarkan rasa keikhlasan. Persyaratan ini merupakan persyaratan khusus yang harus dilakukan. Dalam prakteknya setiap pihak kedua juga selalu mentaati perjanjian ini. Untuk permasalahan pembayaran para pihak kedua telah mentaati sesuai dengan perjanjian, memberikan laporan secara email dan mentransfer *royalty* yang diberikan kepada pihak pertama.

Permasalahan yang Terjadi pada Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Restoran “Gule Kepala Ikan Mas Agus”

Permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan perjanjian ini antara pihak pertama dan pihak kedua adalah keseriusan pihak kedua yang mana pihak kedua itu membeli waralaba ini hanya untuk semata-mata keinginan sejenak. Permasalahannya juga apabila perjanjian itu dimiliki oleh beberapa orang. Yang artinya pihak kedua itu ada beberapa orang saja, tidak hanya satu. Hal demikian menyebabkan usaha waralaba yang dibeli oleh pihak kedua itu tidak berjalan lama atau macet.

Ada juga permasalahan yang sering terjadi ialah pembeli waralaba ada beberapa orang. Jika ada beberapa pemilik usaha yang dibeli dari pemberi waralaba tidak berjalan lama. Akan tetapi dalam prakteknya tetap diterima apabila

ada pembeli waralaba lebih dari satu orang. Untuk penyelesaian sengketa pihak pertama lebih utama menyelesaikannya secara musyawarah atau kekeluargaan. Jika diselesaikan secara hukum, pihak pertama masih banyak pertimbangan untuk menyelesaikan secara hukum, walaupun jika dilihat dari semua unsur-unsur perjanjian pihak pertama tetap benar.¹³

PENUTUP

Kesimpulan

1. Bentuk dari isi perjanjian “Gule Kepala Ikan Mas Agus” yang dibuat oleh para pihak telah sesuai dengan para pendapat ahli hukum, menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Pemberi waralaba merupakan perseorangan dan memiliki hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas usaha yang dimiliki. Dan juga telah didaftarkan ke Direktorat Jendral HAKI. Juga telah memenuhi Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, yang sedikitnya telah berisikan klausula nama dan alamat para pihak, jenis Hak Kekayaan Intelektual, Kegiatan Usaha, Hak dan kewajiban para pihak, bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi waralaba kepada Penerima Waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan dan ahli waris, penyelesaian sengketa dan tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Jika dilihat dari KUH Perdata, maka telah sesuai dengan pasal 1320 dan pasal 1338. Yaitu mengenai syarat sahnya perjanjian, dalam bentuk surat perjanjian telah sah, karena telah memenuhi syarat sahnya perjanjian itu. Dan mengenai azas kebebasan berkontrak dan azas keseimbangan.
2. Pelaksanaan yang terjadi dalam surat perjanjian juga telah sesuai dengan azas keseimbangan. Antara hak dan kewajiban telah seimbang. Sebelum adanya kesepakatan pihak kedua mencermati terlebih dahulu, setelah semuanya telah

¹³Liesmianingsih (*owner*), Surakarta, Selasa 29 Januari 2013 pukul 10.15.

sepakat para pihak menandatangani surat perjanjiannya. Prinsipnya pihak pertama menjelaskan perjanjian ini atas dasar suka sama suka, yang bisa dikatan dengan azas kebebasan berkontrak. Akan tetapi terkadang pihak kedua masih melakukan pelanggaran. Antara hak dan kewajibannya dalam hal marketing dan promosi. Jadi pihak kedua kurang konsisten dalam perjanjian terhadap pelaksanaannya.

3. Jika dilihat dari pelaksanaan perjanjian “Gule Kepala Ikan Mas Agus” terdapat beberapa kendala. Salah satunya ialah lokasi dari tempat pihak pertama terhadap pihak kedua. Yangmana apabila pihak kedua membuka cabang berada jauh dari lokasi pihak pertama, hal ini menyebabkan tentang pembelian barang baku utama. Sehingga kewajiban pihak kedua untuk membeli bahan baku utama ke pihak pertama dilanggar. Yang utama ialah lokasi dan biaya apabila lokasi semakin jauh, biayapun lebih besar.

Saran

1. Untuk bentuk perjanjiannya seharusnya lebih dilengkapi untuk para pihaknya siapa saja yang berhak untuk menjadi penerima waralaba. Pihak pertama juga harus lebih memperhatikan siapa yang menjadi pihak kedua untuk bersungguh-sungguh dalam perjanjian ini, sehingga tidak ada permasalahan-permasalahan yang timbul. Dan perlindungan hukum yang pasti dari pemerintah, karena hingga sekarang banyaknya usaha-usaha yang muncul.
2. Dalam klausula perjanjian waralaba ini dibuat berdasarkan azas kebebasan berkontrak dan azas keseimbangan sehingga kedudukan pemberi waralaba dan penerima waralaba seimbang dan kedua belah pihak sebaiknya menaati dan, melakukan atau melaksanakan apa yang tercantum dalam klausula perjanjian.
3. Surat perjanjian yang dibuat oleh pihak pertama lebih menegaskan sanksi apa saja yang apabila pihak kedua melanggar perjanjian tersebut. Sehingga pihak kedua tidak beranggapan mudah untuk menjadi penerima waralaba.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi Hartanti, 2009, *Modal Franchise*, Yogyakarta: Penerbit Indonesia Cerdas, Hal. 52.
- Eka An Aqimuddin, 2010, *Solusi Bila Terjerat Kasus Bisnis*, Jakarta: Raih Asa Sukses, Hal. 34.
- Hadari Nawawi, 1991, *Metedologi Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: UGM Press, Hal. 11.
- Hilman Hadikusuma, 1995, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, Bandung: Mandar Maju, Hal. 65.
- <http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/12308246254.pdf> diunduh tgl 1 okt 2012, 11:00
- Liesmianingsih (*Owner*), Surakarta, Selasa 29 Januari 2013.
- Munir Fuady, 1999, *Hukum Kontrak, dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, Hal. 174.
- Philip R. Cateora dan John L.Graham, 2007, *Pemasaran Internasional*, Bandung: Salemba Empat, Hal. 21.
- Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, 2007, *Penelitian Hukum Normatif – Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, Hal. 12, 33.
- Wirjoano Prodjodikoro, 1981, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Bandung: Sumur, Hal.